



Dental revu

Ho, stop!

Ons vak is onderhevig aan grote veranderingen; technische ontwikkelingen zijn niet te stoppen en ook andere aspecten evolueren met de tijd. Het is niet meer vanzelfsprekend dat iemand kort na afstuderen het heft in eigen hand neemt en een praktijk start. Tegenwoordig wordt samenwerking gezocht met tandartsen en mondzorgcentra. In loondienst, als zzp'er of als eigenaar van zo'n grotere organisatie.

De studenten worden steeds zwaarder belast tijdens de studie waardoor de grote kloof naar een erkende hbo- opleiding nog maar een klein beekje is die overbrugd moet worden. Praktisch worden wij geaccepteerd door tandartsen wat ook wel eens anders is geweest. Alle basisvoorwaarden zijn gecreëerd voor ons als tandprotheticus om in de tijd van nu optimaal te kunnen presteren. Er is meer dan genoeg ruimte voor individuele keuzes en beslissingen.

Ondanks alle die mogelijkheden moeten we ons blijven afvragen of het allemaal wel zo goed gaat. Er zijn immers nog steeds zeer veel ouderen die extra aandacht nodig hebben en die niet krijgen. Veel behandelingen worden matig uitgevoerd en de voorlichting is lang niet altijd voldoende. Mensen worden niet behandeld vanwege oude achterhaalde beelden over 'de ander', domeindenken en de angst voor echte samenwerking. De financiering belemmert vervolgens het maken van de beste tandheelkundige keuzes.

Laten we kritisch blijven op onszelf. Leer van jezelf en van anderen. Als iedereen op zijn geheel eigen wijze hier de juiste invulling aan geeft, trekken we elkaar naar een hoger niveau. Neem even de tijd om na te denken hoe het nu allemaal gaat en waar je straks wilt zijn. Wat wil je de mensen bieden die met jou een afspraak hebben gemaakt komende week?



Pas als je stopt kan je vooruit.

Youri de Visser,
Penningmeester
ONT

Vele ogen gericht op volledig digitale werkwijze

Internationale interesse werk Germen Versteeg

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

Uit de hele wereld trekken nieuwsgierige mondzorgverleners naar Heerhugowaard om Germen Versteeg aan het werk te zien. Of ze nodigen hem uit voor een toespraak tijdens een symposium in hun land. De reden van de internationale belangstelling? Onze collega bedrijft de tandprothetiek volledig digitaal. "De reacties zijn fantastisch", vertelt hij. "Vaak zeggen mensen: ik wil vanaf morgen ook digitaal aan de slag gaan."

W Twee weken eerder was hij in Dubai en binnenkort vertrekt hij naar Saudi-Arabië. Op het moment van het interview, medio april, weet Germen Versteeg ook al dat hij een maand later mondzorgverleners uit Denemarken over de vloer krijgt. "Collega's uit Canada en Amerika gingen hen voor", zegt hij.

'Nederland blijkt voorop te lopen'

Versteeg vestigde zich twee jaar geleden als zelfstandig tandprotheticus in Mediaan Clinic, een mondzorgkliniek. Hij was de eerste tandprotheticus in de Benelux die besloot vrijwel volledig digitaal te gaan werken met de producten van Ivoclar Vivadent en 3Shape. Daarvoor schafte hij een scanner, software, printer en freesmachine aan. Inmiddels maakt hij in sommige gevallen ook mondscans in plaats van afdrukken en is zijn werkwijze dus helemaal digitaal.

Onwijs leuk

"Ik ben destijds gestart met digitale tandprothetiek, omdat ik geloofde in het concept,

omdat het me onwijs leuk leek en omdat ik er de grote voordelen van zag. Ik was niet bezig met de vraag hoe bijzonder het was wat ik deed, en had ook geen idee hoe ver men was in andere landen. Totdat ik hierop werd geattendeerd door de buitenlandse bedrijven 3Shape en Ivoclar, die hadden gehoord van mijn werkwijze. Ze kwamen op bezoek of nodigden me uit om mijn ervaringen te delen. De vertegenwoordigers van die



Jaargang 15 – Nummer 2 – juni 2019

Dental revu is een uitgave van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici (ONT) en verschijnt vier keer per jaar. De kosten voor een advertentie bedragen € 250,- voor een kwart pagina, € 500,- voor een halve pagina en € 750,- voor een hele pagina.

Eindredactie | Gerben Stolk / PlumaTekst, freelance journalist

Hoofredactie | Marnix de Romph, directeur ONT

Redactieadres | ook voor de digitale nieuwsbrief
Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici
Postbus 1312, 2130 EK Hoofddorp
Telefoon: 023-7200444
Email: info@ont.nl
Internet: www.kunstgebit.nl / www.ont.nl

DTP en Productie | Mail Succes, Gouderak

Copyright | Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd of openbaar gemaakt in enige vorm of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het bestuur van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici.



bedrijven zeiden dat wereldwijd slechts een handjevol mondzorgverleners zo'n lab had als ik. Ik werd als expert en ervaringsdeskundige gezien, wat leidde tot uitnodigingen om te spreken tijdens congressen - vooral voor tandheelkundigen - in onder meer Liechtenstein, Dubai, Denemarken, Duitsland en Amerika. En dat resulteerde weer in verzoeken van buitenlandse mondzorgverleners om naar Noord-Holland te komen." Versteeg vervolgt: "Nederland blijkt sowieso voorop te lopen met digitale tandprothetiek. Henk-Jan van den Heuvel uit Moordrecht is er ook intensief mee bezig. Hij spreekt binnenkort in Amerika."

Workflow en businessmodel

Waar Versteeg ook een voordracht houdt en wie hij ook ontvangt, altijd staan twee vragen centraal. Eén: hoe werkt het in de praktijk? Oftewel: welke stappen zet je bij digitale vervaardiging van een gebitsprothese? In internationaal jargon: wat is de workflow? De tweede vraag: wat betekent digitalisering voor het businessmodel van de praktijk? Wat is bijvoorbeeld de return of investment en wat zijn de consequenties voor de personeels- en materiaalkosten? ONT-leden die overwegen - deels - digitaal te gaan werken, zijn ook benieuwd naar de antwoorden. Versteeg: "Wat betreft de workflow: daarvoor bestaat geen gouden standaard. Je bepaalt zelf de workflow. Wat jij prettig vindt en waarbij je je prettig voelt; dát is de workflow. Je kunt digitaal in het conventionele werkproces instappen op dát punt waar jij

het wilt. Voor de ene tandprotheticus zal dat bijvoorbeeld bij de afdruk zijn en voor de andere bij het gipsmodel. Bovendien leiden vele wegen naar Rome. Neem het maken van de opstelling. De ene tandprotheticus zal dit combineren met een 2D-foto van het gezicht, de andere met een 3D-scan van de mond. Vervolgens zijn er weer uiteenlopende mogelijkheden. Als je wilt, en dat is wel zo praktisch, kan de software een voorstel doen voor tachtig procent van de opstelling, op basis van de modelanalyse en de waswal. Daarna kun je zelf, in samenspraak met de cliënt, de finishing touch aanbrengen. Vervolgens kan de pasprothese worden geprint om deze bij de patiënt te passen. Is

de opstelling eenmaal gereed, dan heb je opnieuw verschillende opties. Je kunt kiezen tussen frezen en printen van zowel de basis als de tandenboog."

Digibeet

Dat klinkt eenvoudig en aantrekkelijk, maar verloopt het werkelijk zo vlotjes in de praktijk? En wat als een tandprotheticus zelfverklaard digibeet is, iemand die slechts met de grootste tegenzin achter een computer plaatsneemt en bij wijze van spreken niet weet wat WhatsApp is? "Iedere tandprotheticus kan digitaal een prothese vervaardigen", is Versteeg stellig.

Voordelen

Germen Versteeg zet de voordelen van digitale tandprothetiek op een rij:

- De voorspelbaarheid. Dit biedt bijvoorbeeld de garantie op een bepaalde kwaliteit. Versteeg: "Je kunt bijvoorbeeld ook een 3D-scan van het gezicht toevoegen. Hierdoor heb je de patiënt letterlijk virtueel voor je en kan je exact zien wat een bepaalde opstelling doet in het gezicht. Verder scannen we direct de afdrukken en gaat er geen informatie verloren door het vervaardigen van een gipsmodel."
- Het werk is reproduceerbaar. De data van de cliënt zijn opgeslagen, zodat bijvoorbeeld na verlies of beschadiging een kopie kan worden gemaakt.
- Schoner en dus gezonder werk. De tandprotheticus heeft niet meer te maken met stof en monomeren.
- Tijdbesparing. Versteeg: "Aan een conventionele prothese ben je gemiddeld 8 uur kwijt. Bij een digitale prothese is dat 2,5 tot 3 uur."

"Er is maar één criterium: het Engelse woord adaptation. Sta je ervoor open je werkwijze aan te passen? Met slimheid, intelligentie of leeftijd van een tandprotheticus heeft het niets te maken. Wat leeftijd betreft: onlangs

op de golfbaan staan of benut je de kans om meer patiënten te gaan helpen? Ga voor jezelf eens na wat de hoogste kosten zijn bij de vervaardiging van een prothese; dat zijn niet de materialen."

aan de stoel de beste keuzes voor de opstelling te bespreken."

Op de ingeslagen digitale weg blijken ook samenwerkingen met het buitenland te ontstaan. Versteeg: "Ik frees protheses voor een lab in IJsland en een lab in Canada."

Het werkt

Het advies van de tandprotheticus aan zijn collega's? "De vraag is niet of digitale tandprothetiek mogelijk is en of je er goede resultaten mee zijn te behalen. Het gebeurt namelijk al, en het werkt. De vraag is, of en wanneer jij instapt. Ik zeg: get started today!"

De workflow? Jij bepaalt zelf waarbij je je prettig voelt

heb ik geholpen Tandprothetische Praktijk Henk Nouwens de omslag naar digitaal werken te maken. Door intensieve interne training en begeleiding was het in twee weken voor elkaar. Deze tandprotheticus is een zeventiger. Na de training had hij de workflow onder de knie, net als zijn jongere collega's."

Tijdwinst

Dan het businessmodel. Wat betekent het in zakelijk opzicht wanneer een praktijk overgaat op digitale tandprothetiek? Versteeg: "De gemiddelde praktijk verdient de investeringen terug in drie tot vijf jaar. Besluit je digitaal te printen in plaats van te frezen? Dan is dit zelfs één à twee jaar. De apparatuur gaat minstens vijf jaar mee. Met digitale tandprothetiek bespaar je flink wat tijd (zie kadertekst 'Voordelen', red.). Vervolgens is de keuze aan jou: ga je in die bespaarde tijd



Grote kans dat Germen Versteeg nog eens afreist naar het noorden van Canada om de tandprothetiek voor de Inuit - eskimo's - efficiënter te maken. Hoe dat zit? Tandprotheticus Gad Lasry uit Montreal zou dat graag willen. De eigenaar van Le Studio dentaire vertelt:

"Ik zag Germen in februari vorig jaar spreken tijdens de Dental Lab Show in Chicago. Niet eerder had ik een tandprotheticus meegemaakt die een volledig gedigitaliseerd lab had en bovendien daadwerkelijk gebruikmaakte van alle voorzieningen. Na afloop van de lezing stapte ik dan ook op Germen af om nog meer te weten te komen over zijn werkprocessen. We besloten buiten verder te praten en uiteindelijk nodigde hij me uit om zijn praktijk in Nederland te bezoeken. Een paar maanden later was ik in Heerhugowaard. Ik heb twee dagen doorgebracht in zijn praktijk.

Ik was onder de indruk. Germen heeft een modern, zeer

schoon, goed georganiseerd en van alle gewenste toepassingen voorzien lab. Bij digitale tandprothetiek bleken niet al te veel handelingen nodig te zijn, het eindproduct heeft een grote precisie en met één druk op de knop kun je een identieke gebitsprothese reproduceren. Ik dacht: als ik digitaal ga, wil ik het ook zo aanpakken.

Inmiddels ben ik een heel eind op weg. Ik heb digitale voorzieningen aangeschaft via bedrijven uit de hele wereld, waaronder een Canadese onderneming relatief dicht bij mij in de buurt. Ik heb me mede laten leiden door Germens adviezen. We hebben nog steeds contact met elkaar. Per e-mail hebben we het bijvoorbeeld all the time over nieuwe ontwikkelingen in de digitale tandprothetiek en we wisselen ook ervaringen uit over onze hard en -software.

Al ruim dertig jaar reis ik regelmatig naar het noorden van Canada om mondzorg te verlenen aan Inuit. Ik zou de workflow graag efficiënter maken, met behulp van digitale tandprothetiek. Ik hoop dat Germen met me meekomt en daarbij een rol wil spelen."

Canadese connectie

In memoriam Bob Verberkt

Op 25 april overleed de heer Bob Verberkt. Bob was een van de oprichters van de **Organisatie van Nederlandse Tandprothetici**. We zijn hem als vereniging en als beroepsgroep dus heel veel dank verschuldigd; dankzij mannen als Bob is er een hele beroepsgroep ontstaan en vervolgens een vereniging van bevlogen mondzorgverleners. Om die reden willen we uitgebreid stilstaan bij zijn leven.

Opleiding Tandprothetiek

In 1969 besloten enkele bestuursleden van de Algemene Bond voor Zelfstandige Tandtechnici een speciale opleiding tot tandprothetici te beginnen. De studie werd ondergebracht bij de SNTI. De oprichters van de SNTI wilden af van het 'fabrieksmatig' vervaardigen van protheses en streefden naar kleinschaligheid en maatwerk. De heer Bob Verberkt was samen met de heren Fontein, Jongepier, Molenwijk en Bruggink één van de oprichters van de SNTI. In september 1971 ging de particuliere opleiding met 30 leerlingen van start op het De Bruyn Instituut in Doorn. De heer Verberkt heeft afstudeer-nummer 3 in het Register van Tandprothetici. Enkele jaren na de oprichting verhuisde de opleiding naar Kasteel Sterkenburg in Driebergen. Later werd het Broederschap der Sterkenburgers opgericht, dat was een sociëteit van oud-leerlingen die op Kasteel Sterkenburg de opleiding hadden genoten. De heer Verberkt is een van de 'Sterkenburgers'.

Oprichting ONT

Toen de eerste lichting tandprothetici in 1972 waren afgestudeerd besloot deze groep haar krachten te bundelen. Bij de oprichtersvergadering waren 7 personen aanwezig, waaronder de heer Verberkt. De Organisatie voor Nederlandse Tandprothetici en Tandtechnisch Laboratoriumhouders (ONTTL) was geboren en dat was het begin van de vakorganisatie voor tandprothetici in Nederland. Op 26 april 1975 veranderde de naam in Organisatie van Nederlandse Tandprothetici en werd in september van dat jaar bij koninklijk besluit erkend als beroepsvereniging om zo de krachten te bundelen om samen te strijden voor de wettelijke erkenning van het beroep. Dat is inmiddels een feit!

Bob Verberkt als tandtechniker

Bob Verberkt werkte in de jaren '60 van de vorige eeuw als tandtechniker bij een tandtechnisch laboratorium in Oss. Hij was ambitieus, maar in de crisis raakte hij zijn baan kwijt. Vanuit de schuur van hun woning

aan de Spiegelstraat in Oss maakte hij vervolgens protheses in opdracht van diverse tandartsen. Hij bleef ambities houden, maar mocht bepaalde werkzaamheden niet uitvoeren omdat hij geen arts was. Om zich verder te ontwikkelen, raakte hij eind jaren '60 met een aantal andere tandtechnici in gesprek. Dat gebeurde allemaal in het geheim. De groep kreeg het plan om een opleiding tot tandprotheticus te starten. Er werd in kaart gebracht welke kennis er nodig was en wat er allemaal aan bod moest komen. Diverse professoren werden benaderd om les te komen geven en uiteindelijk ging de opleiding van start.

Een van de eerste tandprothetici in Nederland

Verberkt volgde de opleiding naast zijn eigen werk. In 1977 verhuisde het gezin naar de Hescheweg in Oss. Vervelen hoefde hij zich zeker niet, vooral niet toen hij de vraag kreeg of hij zijn oude werkgever wilde overnemen. Dat deed hij, maar toch bleef de ambitie om tandprotheticus te worden. Na het volgen van de opleiding was hij de derde die het diploma kreeg van de Stichting Nederland Tandprothetisch Instituut. Erkend voor de ziektekostenverzekeraars was de beroeps-

geroep nog niet, maar hij werkte vaak voor particulieren. Toen in 1997 ook deze verzekeraars met de tandprothetici in zee gingen, zorgde dat voor een flinke groei van het aantal patiënten. Vroeger werd er door veel praktijken onderscheid gemaakt tussen 'particuliere tanden' en 'ziekenfonds tanden'. Bij Verberkt staat de patiënt centraal en moet het gewoon altijd goed zijn.

Volgende generatie

Verberkt heeft zijn liefde voor het vak doorgegeven aan een hele beroepsgroep. Ook dochter Bianca nam de passie van haar vader over; inmiddels is zij de huidige eigenaresse van Tandprothetische Praktijk Verberkt in Oss (zie: <https://www.tppverberkt.nl>). Als kind vond ze het al geweldig om te kijken naar zijn werk. Ze besloot om de opleiding tot tandprotheticus te gaan volgen en in december 1999 slaagde ze hiervoor. In 2000 sloot ze zich aan bij de maatschap van haar vader en in 2011 nam ze de praktijk over.

Als bestuur, directie, bureau en vereniging leven we mee met de familie en het verlies van hun dierbare man, vader en opa. Heel veel sterkte toegewenst bij het verwerken van dit verlies. We zijn even stil ...



Algemene leverings- en betalingsvoorwaarden tandprothetische zorg van kracht

Bij een behandeling zijn twee partijen betrokken: de patiënt en de behandelaar. Om er voor te zorgen dat bij het aangaan van de behandelrelatie de 'spelregels' over een weer duidelijk zijn, heeft de Organisatie van Nederlandse Tandprothetici samen met de Consumentenbond en de Patiëntenfederatie Nederland algemene, tweezijdige leverings- en betalingsvoorwaarden opgesteld. De Sociaal Economische Raad (SER) heeft deze getoetst en aangegeven dat ze aan de voorwaarden voldoen.

Tandprothetici hechten aan duidelijkheid en leveren graag goede zorg en een goed product. Toch zijn er situaties waarin onduidelijkheid ontstaat. Bijvoorbeeld over de verwachtingen van de behandeling, de rol van de patiënt, of de betaling. In die situaties is het belangrijk om terug te vallen op algemene afspraken die aan het begin van een behandelingsovereenkomst zijn gemaakt. Dit soort algemene voorwaarden maken een onlosmakelijk onderdeel uit van de behandelingsovereenkomst tussen de tandprotheticus (en diens werknemers) en de patiënt. Dit voorkomt 'gedoe' en zorgt er voor dat de energie kan zitten in zo effectief mogelijke zorgverlening.

De algemene, tweezijdige leverings- en betalingsvoorwaarden zijn te downloaden op: <https://www.kunstgebit.nl/diensten/leveringsvoorwaarden>

Organisatie van Nederlandse Tandprothetici

Algemene voorwaarden
Tandprothetische zorg

NIEUW

PROTHESE CLEANER
MEY

De dagelijkse verzorging

voor kunstgebiten, bleekbitjes, (invisible) beugels, knarsplaatjes en gebitsbeschermers

UNIEKE
Alles-in-1 reiniger

Gladheid en bescherming

Frisse smaak en schoon gevoel

Natuurlijke bestanddelen

MEY

www.meyproducts.com



Ter overname aangeboden

In verband met pensioen een goed lopend en in prima staat verkerend tandtechnisch laboratorium met tandprothetische praktijk, incl. patiëntenbestand in Noord-Limburg.

Gesitueerd op een unieke locatie welke ook zou kunnen dienen als volledig mondzorgcentrum. De praktijk is gelegen in een regio waar nog veel meer potentie mogelijk is.

Voor meer info kunt u contact opnemen met Gramsen Tandtechniek: 0478-508135

Gramsen
Tandtechniek

Specialiseerd in: Prothesetechniek & Implantologie

De praktijk van... Robin van den Eerenbeemt Zwanger aan de stoel

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

Met het vooruitzicht waarschijnlijk begin september moeder te worden, staat Robin van den Eerenbeemt op dit moment aan de behandelstoel. De reguliere periode van minstens zestien weken zwangerschaps- en bevallingsverlof streeft ze niet na. "Ik hoop deze zomer zo lang mogelijk door te kunnen werken en ik hoop ook kort na de geboorte weer te beginnen", zegt de tandprotheticus uit Deurne. "In de tussentijd is er hopelijk een collega uit een andere praktijk die mijn cliënten helpt op zaterdag."



nabijheid gebeurt het soms ook dat iemand aansluitend aan zijn bezoek aan David spontaan bij mij in de stoel belandt voor een eerste gesprek en eerste korte beoordeling. David is in de

ik niet zo leuk, maar een frame voor de bovenkaak maken, ja, dat was mooi. Ik denk dat ik dat op mijn elfde of twaalfde voor het eerst deed. Toen ik na de basisschool naar het vmbo ging, had ik dan ook al in mijn achterhoofd: dat beroep wil ik later ook uitoefenen."

Liefde voor het vak is ontstaan aan de keukentafel'

loop der tijd alert geworden op eventuele behoefte aan een tandprotheticus. Wanneer hij bijvoorbeeld merkt dat iemand moeite heeft met spreken, kan hij op mij attenderen. In onze regio blijken relatief veel mensen nog onbekend te zijn met het fenomeen tandprotheticus. In eenvoudige bewoordingen maakt David meteen duidelijk wat de voordelen zijn."

Lab in koeienstal

Evenals haar oudere zus stond Robin van den Eerenbeemt (32) vroeger bekend als 'paardenmeisje'. Het was een van de redenen dat haar ouders besloten met het gezin binnen Grubbenvorst te verhuizen van 'het dorp' naar een achteraf gelegen, voormalige boerderij.

"Mijn vader Hans is tandtechnicus en had een lab aan huis. Op de boerderij werd een deel van de oude koeienstallen omgebouwd tot zijn nieuwe lab aan huis en het andere deel tot paardenstallen. Voor mij was het een fijne tijd, ook al omdat het werk van mijn vader me boeide. Vaak was hij 's avonds aan het modelleren aan de keukentafel. Dan zat ik te kijken of vroeg of ik ook iets mocht doen. Lepels schoonmaken vond



Van den Eerenbeemt en haar vader dat het goed zou zijn als zij ook eens elders in de keuken zou kijken. "Ik ging aan de slag bij een tandtechnisch laboratorium dat was gevestigd in het pand van tandartsenpraktijk Cum Laude in Eindhoven. Daar verzorgde ik van A tot Z alle tandtechniek die nodig was voor tandprothetiek. Soms riep de tandarts me in de behandelkamer, zodat ik kennismaakte met de klinische kant van het vak. Dat smaakte naar méér; ik wilde graag ook contact met de cliënt hebben. De combinatie van het maken en aanmeten van een gebitsprothese sprak me aan. Daarom heb ik in de Eindhovense jaren een cursus klinische prothesetechnicus (KPT) gevolgd."

De volgende carriërestap leidde naar Waalre, waar Van den Eerenbeemt in dienst trad bij tandarts-implantoloog Henk Eijsbouts. "Heel leerzaam. Er waren zestien behandelkamers, er liepen implantologen en mondhygiënisten rond en ik kon fulltime aan de stoel werken."

Zelfvertrouwen

Tijdens de zeven jaren in Waalre liet Van den Eerenbeemt ook haar onzekerheid achter zich. "Ik was altijd de jongste. Soms vroeg een cliënt daardoor aan me: Waar is degene die me komt helpen met mijn prothese? Zodoende had ik weleens het



2012 vond ik het dan ook tijd om te beginnen aan de opleiding tot tandprotheticus." Alsof de combinatie tussen werk en opleiding niet druk genoeg was, kreeg ze er nóg een flinke portie activiteiten bij. "Mijn vader werd getroffen door een hersenbloeding. Ik heb een groot gedeelte van zijn tandtechnisch werk in Venlo overgenomen. Daarvoor nam ik vakantiedagen op en heb ik vaak ook 's avonds gewerkt. Gelukkig is mijn vader hersteld. Na een tot anderhalf jaar ging hij in de avonden met mij mee naar Tandcollectief Venlo, en uiteindelijk is hij weer volop aan het werk gegaan."

in de week actief. Mijn vader en ik leren nog steeds van elkaar. Hij heeft jarenlange ervaring en ik heb mijn opleiding, dus we kunnen inspirerend brainstormen over casussen."

Eigen pand

Tijdens de opleiding nam ze zich dankzij haar toegenomen zelfvertrouwen voor een eigen tandprothetische praktijk te openen zodra ze haar diploma had behaald. In de zomer van 2016 bemachtigde ze het papierje.

"De vraag waar ik mijn praktijk zou vestigen, was niet moeilijk te beantwoorden. Mijn vriend had een fysiotherapiepraktijk aan huis bij zijn ouders in Deurne. Hij wilde uitbreiden en keek uit naar een groter pand. De achterliggende gedachte: een soort geriatrisch centrum opzetten waar nog meer zorgverleners actief zijn. Ik als tandprotheticus zou er ook goed passen. In Deurne zat nog geen tandprotheticus, dus het leek mij een mooi idee. In 2016 hebben we een pand gekocht. Beneden, waar een tweedehandswinkel gevestigd was geweest, zijn de ruimten voor zorgprofessionals gekomen. En boven zijn wij gaan wonen. In beide gevallen ging er een flinke verbouwing aan vooraf." Inmiddels biedt het pand ook plaats aan een diëtist en een personal trainer. Van den Eerenbeemt: "Het is een verrijking om met andere disciplines onder één dak te zitten. Als je denkt aan een samenwerkende tandprotheticus, heb je het al snel over combinaties met andere spelers in de mondzorg. Maar ik voorzie ook nauwe banden met bijvoorbeeld de huisarts, fysiotherapeut en diëtist. De diëtist in ons pand bijvoorbeeld, ziet soms cliënten die niet goed kunnen eten of kauwen, wat slecht is voor de algehele gezondheid. Soms schuilt de oorzaak in een slecht gebit of matig functionerende gebitsprothese. Dan kan de tandprotheticus om de hoek komen kijken."

In één pand met fysiotherapeut en diëtist'

idee dat ik me extra moest bewijzen. Maar gaandeweg groeide mijn zelfvertrouwen. Ik maakte steeds meer kilometers in de mond en bovendien bevestigde Eijsbouts meestal dat mijn aanpak bij een cliënt prima was. In

Toch zou Van den Eerenbeemt Venlo niet de rug toekeren. "Tijdens de opleiding tot tandprotheticus werkte ik ook na het herstel van mijn vader op zzp-basis bij Tandcollectief Venlo. En nu ben ik er nog altijd twee dagen

Kinderen van potentiële cliënten

Welke beginnende praktijk-houdende tandprotheticus heeft niet geadverteerd in het plaatselijke huis-aan-huisblad? Robin van den Eerenbeemt vormt geen uitzondering, maar zij maakte ook flink gebruik van sociale media. Dat doet zij nog steeds.

Denkt ze niet daarmee een groot deel van haar doelgroep te missen? Menige senior is niet actief op platforms als Facebook en Instagram. Haar antwoord: "Vergeet niet dat kinderen en kleinkinderen van veel potentiële cliënten uitstekend de weg weten te vinden op sociale media. En zij hebben vaak een signaleringsfunctie. Zij kunnen iets herkennen bij hun ouder of grootouder om vervolgens via sociale media te worden gewezen op de tandprotheticus. Bovendien vind ik het leuk om posts te plaatsen. In het begin heb ik een filmpje laten maken waarin is te zien dat ik iemand behandel en waarin ik uitleg geef over het vak. Maar als ik bijvoorbeeld een relevant artikel over ons beroep zie in een krant of tijdschrift, plaats ik het ook."

Oude meesters in een nieuw jasje

Met trots laten tandprotheticici op het internet hun resultaten zien op het gebied van digitalisering. Rijen met gefreesde protheses liggen keurig in een bakje te wachten op de laatste polijststap en controle voor het bij de patiënt wordt geplaatst. De investering laat resultaat zien. Al die trots komt soms op flinke kritiek te staan. Collega's die vinden dat het vak zal gaan verdwijnen en uiten dat openlijk op internet. Voor en tegenstanders nemen het publiekelijk tegen elkaar op.

Voorstanders hebben het vooral over het weer opnieuw uitvinden van het vak met alle uitdagingen die daarmee gepaard gaan. Het belangrijkste argument is dat de kwaliteit beter is, en dat er ook nog veel te verbeteren valt. Bovendien zijn er voordelen wat betreft de werkzaamheden zelf. Tegenstanders vinden het maar vreemd dat na jaren van studie de protheses door machines gemaakt worden. Zij vragen zich ook af waar de passie voor het oude ambacht is gebleven. Jammer lijkt het.

De digitalisering lijkt niet meer weg te denken uit de tandprothetiek. Oude meesters krijgen een nieuw jasje met machines en software. Zeker is dat verzekeraars de omslag naar de digitalisering ook zien en hebben daarom speciale tariefcodes gemaakt, zodat innovatie niet belemmerd wordt. Nu nog frezen, binnenkort ook printen.

De discussie laat zien dat die innovatie aan het doorbreken is en het grote publiek klaar staat om er mee aan de slag te gaan. En tot die tijd is het goed samen de veranderingen aan te gaan en elkaar te respecteren.

De bedrijfsadviseur



Dentalhouse⁺



Dentsply
Sirona
Prosthetics

DentMerk[®]



straumanngroup

AVA DENT[®]
Digital Dental Solutions

h van de hoef
dental

infomedics



PRO · SCAN

ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation



TPP Solution
geef uw vak de ruimte

MEGA'GEN

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP



A HENRY SCHEIN[®]
COMPANY

oco
dental
Uw Dental Depot - Tandheelkunde en Tandtechniek

Organisatie van
Nederlandse
Tandprotheticici